



Vier decennia Lithofin-producten in de Benelux

Even een vlekje wegwerken

Veertig jaar geleden kreeg Peter De Ryck de licentie voor de verdeling van Lithofin-producten op een bierviltje aangeboden door Heinz-Peter Stingel, toenmalig ceo van het Duitse familiebedrijf Stingel Chemie, eigenaar van Lithofin Global. Sinds die tijd stond zijn leven in het teken van impregneren en onderhoudsmiddelen. In 2021 droeg hij het bedrijf over aan Lithofin en werd de Benelux-tak een volwaardige dochter. Peter werd opgevolgd door Sascha Klüsener. Een terugblik met ‘de wijze man die nog graag problemen oplost’ zoals hij het zelf zegt, en een blik op de toekomst met zijn opvolger.

TEKST WILBERT LEISTRA

▲ De producten van Lithofin worden al veertig jaar in de Benelux verkocht.
Foto Lithofin

“**W**e zaten in een bruin café aan een goede trap-pist, toen ik op een viltje van een Westmalle Tripel – nog steeds een van mijn favoriete trappistbieren – een eerste voorstel kreeg om de producten van

Stingel Chemie te gaan verdelen.” Peter De Ryck lacht, terwijl hij terugdenkt aan het moment dat voor zijn toekomst van groot belang was. Op 15 augustus 1986 richtte Peter in Antwerpen het bedrijf Eurosil op, een

groothandel in chemische producten voor de bouw-
verheid. Met als belangrijkste merk Lithofin, chemische
impregneer- en onderhoudsmiddelen voor natuur-
steen, keramische materialen, kunststeen en beton.

Tegeldokter

Onder de rook van Antwerpen is in Mortsel het hoofd-
kantoor van Eurosil gevestigd. Bij binnenkomst prijkt
het logo ter gelegenheid van het veertigjarig bestaan
van Lithofin Benelux. Het is ook het veertigjarig jubi-
leum van Eurosil, het bedrijf dat Peter oprichtte. Het
ontstaan hiervan is niet los te zien van de loopbaan
van de vader van Peter. Hij legt uit: “Mijn vader had
sinds 1956 een groothandel in keramische tegels. Hij
verkochte de zaak op een gegeven moment en ging
verder in de verkoop van sierschouwen. Hij ontmoette
in Nederland een verkoper van Stingel Chemie en ging
daarna aan de slag als tegeldokter. Hij ging naar klan-
ten toe die een probleem hadden en schreef net als een
echte dokter een recept voor.”

De carrière van Peter ontwikkelde zich op een ander
vlak. “Nadat ik uit het leger kwam, ben ik een tijdje in
de media werkzaam geweest. Ik werkte onder andere
voor bladen, zoals het in België bekende blad Knack.
Toen mijn vader aangaf te willen stoppen met zijn
werk als tegeldokter, ben ik naar de bank gegaan. Ik
kreeg een lening, begon een eigen zaak en zorgde voor
een klantenbestand, waaronder ook klanten van mijn
vader. Gezamenlijk bespraken we dan de voortzetting
van Lithofin met Heinz-Peter Stingel.”

Grieks

Het merk Lithofin bestaat sinds 1979. Het in 1953
opgerichte Stingel Chemie combineerde in de naam het
Griekse lithos – dat voor steen staat – en het Engelse
finish. “In het begin van Lithofin Benelux lag de focus
op de tegelhandel, dat was voor ons de belangrijkste
markt”, vertelt Peter. “Er was een enorm gebrek aan
kennis, met name over natuursteen. Impregneren werd
al snel als te duur beschouwd, het kostte te veel tijd. Ik
zeg altijd: voor een goed resultaat heb je koffie nodig.
Breng het product aan, drink lekker een koffietje en ga



◀ Peter De Ryck kreeg in
1986 een eerste voorstel
voor de licentie op een
bierviltje aangeboden.
Foto Wilbert Leistra

verder. We kregen regelmatig te horen dat men hier geen
tijd voor had. Wel vier keer per ochtend naar buiten om
een sigaret te roken, maar geen tijd om een middel goed
in te laten werken. Daar geloof ik dus niet in.”

Communicatie

Gevraagd naar de belangrijkste veranderingen in de
afgelopen veertig jaar, zegt Peter direct ‘communicatie’.
“De communicatie is sterk verbeterd. Daar waar eerst
algemene producten werden geleverd, denken we nu in
systemen. Elk voor een specifieke ondergrond. Marmer
vereist andere producten dan een graniet bijvoorbeeld.
Deze veranderingen hebben we goed gecommuniceerd.
We hebben ook aan klanten duidelijk gemaakt dat een
systeem geheel moet worden gebruikt. Dat zowel een
goede impregnering als een goed onderhoud het meest
duurzame resultaat oplevert.”

Uiteraard zijn er op het gebied van productontwikke-
ling de nodige veranderingen geweest. Peter noemt
een voorbeeld: “Het product Vlekstop bestaat als sinds
het begin van het Lithofin assortiment. Daar waar het
product oorspronkelijk een levensduur van zeven à acht
jaar had, gaat een professioneel impregneermiddel voor
maatwerk nu zo’n vijftien à twintig jaar mee, mits een
goed en regelmatig onderhoud. Daarnaast hebben we
altijd de markt gevolgd. Toen harde kalksteen populair
was, pasten we onze communicatie hierover aan. Net
als in de tijd dat de Franse kalkstenen in waren en nu
marmer weer hot is. Het verhaal naar de consument toe
moet worden aangepast. Maar dat moeten wij niet alleen
doen, die taak ligt ook bij de natuursteengroothandels
en de natuursteenbedrijven. De constructie van een
vloer bijvoorbeeld is ook bepalend voor de levensduur
ervan. Ook als nieuwe producten op de markt komen die
potentieel problemen kunnen oplossen – denk aan een
nieuw voegmiddel – dan moeten wij uitzoeken hoe die
het beste kunnen worden nabehandeld.”

Opleidingen

Het juiste gebruik van de Lithofin-systemen wordt
gestimuleerd door het geven van opleidingen. “Wij
verkopten niet alleen de systemen, maar leidden de
gebruikers op om ze goed te kunnen gebruiken. Denk
aan de keukenbladenfabrikanten, de natuursteenbe-
drijven en ga zo maar door. Deze filosofie geldt binnen
alle leden van de globale Lithofin-familie. Het maakt
niet uit of ze nu bijvoorbeeld in Australië, Engeland of
Frankrijk zitten. Wij zijn in de eerste plaats vakmensen,
dan pas verkopers”, vertelt Peter.

◀ Verkooprekjes van Litho-
fin uit de jaren tachtig
van de vorige eeuw, de
beginperiode van Lithofin
Benelux. Foto Lithofin





▲ Peter benadrukt het belang van impregneren. Foto Inneke Gebruers Fotografie

Hij ziet een duidelijk verschil tussen landen als Duitsland, de Benelux, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. “Duitsland is de nummer 1 voor Lithofin, met de Benelux als een duidelijke nummer 2. Nederland wordt als de ‘Silicon Valley’ op het gebied van de keukenbladenproductie gezien. Deze bedrijven zijn voorloper op het gebied van het gebruik van nieuwe materialen en afwerkingen. Daarom zitten wij

aan de bron bij die bedrijven. Als je dat met bijvoorbeeld bedrijven in de VS vergelijkt, dan bevinden die zich qua machinerie en afwerkingen nog niet op het niveau dat we hier gewoon zijn.”

Advies

Een groot onderdeel van zijn werk tijdens het veertigjarige bestaan van Eurosil en Lithofin Benelux bestond uit het geven van advies. “Technisch advies voor binnen- en buitenoppervlakken, onder andere in sessies voor architecten, aannemers en steenbewerkers. Dat heeft altijd in mijn werkomschrijving gestaan. Welke steen moet met welk product worden behandeld, hoe kan een vlek worden opgelost. Dat soort zaken. En in feite doe ik dat nog steeds, want zo lang ik het leuk vind en Lithofin mij kan gebruiken, ben ik de wijze man die nog graag problemen oplost”, lacht Peter.

Advisering blijft een belangrijk onderdeel van de serviceverlening van Lithofin, verzekert Sascha Klüsener, opvolger van Peter bij Lithofin Benelux. “We gaan meer en meer samenwerkingen aan met grote bedrijven. Bijvoorbeeld met bedrijven gespecialiseerd in outdoor-toepassingen. We leveren gericht advies en werken mee aan speciale demodagen. Komend schooljaar werken we met een aantal partners samen aan de ondersteuning van de opleiding sierbestrating voor de tweedejaars van Yuverta in Nijmegen.”



► Peter met zijn opvolger Sascha Klüsener. Foto Wilbert Leistra

Vanuit de adviesgedachte hebben Peter en Sascha een nieuw product ontwikkeld, dat door alle leden van de Lithofin-familie wereldwijd is overgenomen. “We hebben voor de natuursteenverwerkende bedrijven een modulair ProBox-systeem ontwikkeld, in eerste instantie de ProBox Protect voor de keukenbladen-sector. In deze box zitten producten die tijdens de productie in de werkplaats van het steenverwerkende bedrijf kunnen worden toegepast. De ProBox Clean bevat alle producten die nodig zijn bij de installatie van keukenbladen. De ProBox Clean Tile (outdoor) module is de ideale tegenhanger voor hoveniers, tegelzetters en professionele buiteninstallateurs. Momenteel werken we aan een ProBox voor hotels en recreatieparken”, legt Sascha uit.

Regelgeving

Lithofin is 100 procent Europees, benadrukt Sascha. “De producten en de verpakkingen zijn in Europa gemaakt en voldoen aan de strengste Europese regels. En daar sorteren wij ook op voor. We voeren al tijden testen uit om producten te maken die voldoen aan de aanstaande Europese regelgeving betreffende het PFAS-verbod. Je moet voorbereid zijn op deze ontwikkelingen. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld de natuursteengroothandels. Wat te doen met platen die geresineerd zijn? Welke producten zijn daarvoor gebruikt? Of het gebruik van producten om de platen zuurbestendig te maken. Voldoen die aan de komende Europese regelgeving? Wij zorgen ervoor dat onze impregneer- en onderhoudsproducten voldoen aan die regelgeving”, zegt Sascha stellig.

Service

“Sinds de oprichting in 1986 verkopen wij onze producten bij de gratie van de service die wij aan de klant verlenen, zowel aan de consument als aan de professional”, aldus Peter. “We hebben de klant altijd gerespecteerd, we laten ze niet in de steek. Wij zeggen niet dat we denken dat de oorzaak ligt aan ..., maar we voeren zelf testen uit om de oorzaak te achterhalen. Vakkennis is onze kracht. Chemie is een vak apart, dat stopt niet bij de verkoop van een product.”

Complementair

Peter en Sascha delen een passie voor materialen en het onderhoud ervan, ieder vanuit zijn eigen achtergrond. “Ik ben een vloerenman”, zegt Peter. “In het begin van Eurosil hebben we een aantal jaren vloeren behandeld. Maar in feite waren we concurrenten van onze klanten. Daarom hebben we dit overgedragen aan de Lithofin Pro Partners.” “En ik ben een platenman, gespecialiseerd in keukenbladtoepassingen”, vult Sascha aan. “Ik heb bij Diresco gewerkt, producent van kwartscomposieten, tegenwoordig van mineraal



◀ Sascha met de door hem en Peter ontwikkelde ProBox.
Foto Wilbert Leistra

composieten. Peter heeft mij daar weggeplukt. Wij zijn vanuit onze aparte achtergronden echt complementair aan elkaar.”

Peter dacht al een langere tijd na over het overdragen van het bedrijf. Nadat Sascha het bedrijf kwam versterken, zag hij de ideale oplossing. “Ik heb met een gerust hart het bedrijf kunnen overdragen.” “En het zorgt voor continuïteit, ook voor Lithofin”, voegt Sascha eraan toe. “Ik geloof in Lithofin, in het verhaal en in wat Peter heeft opgebouwd. Hij heeft mij wel begeleid, maar ik heb veel mijn eigen ding kunnen doen. Zo staat Lithofin er ook tegenover. Sinds 2021 – toen Peter het bedrijf overdroeg – is Lithofin Benelux een dochter van Lithofin, maar ik leid het bedrijf alsof het mijn eigen bedrijf is.”

Plezier

“Ik rentenier met plezier”, zegt Peter met een gulle lach. “Terugkijkend op de veertig jaar Eurosil en Lithofin Benelux heb ik nooit spijt gehad van mijn keuzes. Ik heb altijd iets creatiefs willen doen, zoals architectuur of design. Ik ben via mijn werk in contact gekomen met de bouwnijverheid, ook met architecten en ontwerpers. Dat heb ik als een meerwaarde ervaren.” Sinds vijf jaar staat Peter niet meer aan het roer van het bedrijf. “Ik mis het contact met de klanten het meest. Dat was absoluut het leukste van het werk, dat zou ik graag nog eens willen doen”, verzucht hij. Sascha heeft goed nieuws voor hem: “In het kader van het jubileumjaar ga ik met Peter de trouwste klanten bezoeken. Dan kan hij op een goede manier afscheid nemen.” ■